

Teoría del valor de la mano de obra humana en contraposición a la artificial como fin último de la economía en el siglo XXI

*Theory of the value of human labor as opposed to artificial labor
as the ultimate goal of the economy in the twenty-first century*

LUIS F. COPERTARI

Mexicano. Docente investigador, Programa de Ingeniería en Computación,
Universidad Autónoma de Zacatecas. Correo-e: copertari@uaz.edu.mx

El neolaborismo es una teoría fundamentalmente basada en la idea de que el valor de los productos o servicios está, en última instancia dado por el valor pagado en salarios y ganancias de los componentes que incluyen el precio de dichos bienes o servicios, a saber: materia prima, mano de obra, inversión y ganancia e impuestos. Semejantes componentes pueden ir rastreándose a lo largo de la cadena de producción hasta llegar finalmente al costo de la mano de obra y a las ganancias pagadas a los inversionistas. El problema surge con la aparición de productos o servicios basados enteramente o casi enteramente en Inteligencia Artificial (IA). Si se trata de IA, ¿quién debe recibir en su salario o ganancia el valor generado por esos productos o servicios? Se argumenta en este artículo que aunque se generen incrementos en productividad gracias a la incorporación cada vez mayor de la IA en la economía, no se deben recortar los puestos de trabajo dada la misma productividad, sino aumentar los salarios dada la misma productividad. Esto soluciona, al menos por lo pronto, la contradicción planteada por el capitalismo del siglo XXI.

Palabras clave: Inteligencia artificial, neolaborismo, mano de obra, ganancia, productividad.

Neolaborism is a theory fundamentally based on the idea that the value of products or services is ultimately determined by the value paid in wages and profits of the components that make up the price of said goods or services, namely: raw materials, labor, investment and profit, and taxes. These components can be traced throughout the production chain until they finally reach the cost of labor and the profits paid to investors. The problem arises with the emergence of products or services based entirely or almost entirely on Artificial Intelligence (AI). If it is AI, who should receive in their salary or profit the value generated by these products or services? It is argued in this article that although increases in productivity are generated thanks to the increasing incorporation of AI in the economy, jobs should not be cut given the same productivity, but rather wages should be increased given the same productivity. This solves, at least for the time being, the contradiction posed by 21st-century capitalism.

Keywords: Artificial intelligence, neolaborism, wages, profit, productivity.

Introducción

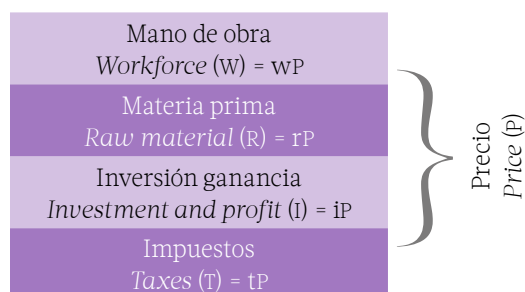
Esta teoría sostiene que, en última instancia, lo único que realmente cuenta en una economía es el valor agregado de toda la mano de obra pagada y recibida en un sistema económico dado. Ideas relacionadas a conceptos del trabajo fueron introducidas por el economista clásico David Ricardo.¹ Sin embargo, aquí se desarrollan desde la perspectiva del capitalismo del siglo XXI y aportando nuevas ideas y enfoques.

Considérese, por ejemplo, el precio de venta al público consumidor (P), que es una medida del valor real dado por la economía de cualquier bien o servicio. ¿Qué partes componen típicamente a dicho precio? El monto total del precio de venta está compuesto de mano de obra (*Workforce* o W), materia prima (*Raw material* o R), inversión más ganancia (*Investment plus profit* o I) e impuestos (*Taxes* o T). Estos elementos se ilustran esquemáticamente en la figura 1.

Lo que interesa analizar en realidad no es el precio de solamente un bien o servicio, aunque se parte de este sencillo ejemplo para comenzar la discusión, sino de toda la cadena de todos los bienes y servicios producidos en una economía dada, no sólo a aquellos bienes y servicios que están encadenados como insumos a algún bien o servicio en particular, sino al valor agregado de los bienes y servicios de la economía.

Figura 1

Elementos que típicamente componen el precio de venta de un bien o servicio



¹ David Ricardo, «On the principles of political economy and taxation», en Piero Sraffa (ed.), *Works and correspondence of David Ricardo, volumen I*, Cambridge, Cambridge University Press, 1951.

Como puede verse en la figura 1, el precio de venta al público (P) es igual a la suma de sus componentes, como lo indica la ecuación (1).

$$P = W + R + I + T \quad (1)$$

Sin embargo, cada uno de estos cuatro componentes puede expresarse en términos porcentuales del precio de venta. En el caso de la mano de obra tal porcentaje es w , en el caso de la materia prima es r , para la inversión más ganancia se tiene i y para los impuestos se tiene t . Así pues, la ecuación (1) se convierte en la ecuación (2).

$$P = wP + rP + iP + tP = (w+r+i+t)P \quad (2)$$

Claramente, la ecuación (3) debe cumplirse para que las ecuaciones (1) y (2) sean coherentes, es decir, estos cuatro elementos constituyen 100% del precio de venta al público del bien o servicio (nótese que en principio podría haber porcentajes negativos, como sería el caso, por ejemplo, de un subsidio gubernamental).

$$w+r+i+t = 1 \quad (3)$$

Cada uno de los cuatro elementos que componen el precio de venta se explican a continuación.

Mano de obra (*Workforce* o $W = wP$): monto total por el trabajo tangible e intangible realizado a fin de producir el bien o servicio en cuestión.

Materia prima (*Raw materials* o $R = rP$): valor del conjunto de insumos requeridos para producir tal bien o servicio. Se clasifica en dos tipos:

- a) Precio del costo de otros bienes y servicios que se requieren.
- b) Costo de extraer recursos naturales necesarios con el propósito de producir tal bien o servicio.

Inversión y ganancia (*Investment and profit* o $I = iP$): porcentaje sobre el precio de venta que el empresario cobra por sus servicios de gestión en torno a la creación y comercialización del bien o servicio, denominado comúnmente ganancia, incluye también el costo del capital invertido para producir dicho bien o servicio por unidad considerada.

Impuestos (*Taxes* o $T = tP$): porcentaje sobre el precio de venta que el gobierno cobra por el derecho a vender el bien o servicio.

Es el argumento principal de esta teoría en la que es viable, a final de cuentas, rastrear el valor de un bien o servicio a lo largo y ancho de su cadena productiva a una serie de pagos por concepto de mano de obra, sea ésta de una u otra índole. ¿Cómo es esto posible? Se trata de rastrear cada uno de los elementos descritos del precio final de venta al público de los bienes y servicios producidos en una economía.

El costo del porcentaje del precio pagado por concepto de mano de obra es autoexplicativo, ya que se trata de mano de obra. En cambio, el caso del porcentaje del precio pagado por concepto de materia prima no es tan claro. Considérese, primero, el de la compra

de aquellos insumos, tangibles o intangibles, sean bienes o servicios, requeridos para producir un bien o servicio dado. Éstos tienen una distribución porcentual, en su valor o costo, de mano de obra, materia prima, inversión más ganancia e impuestos. Si se parte del supuesto (a explicar en detalle en párrafos posteriores) que los demás componentes, es decir, inversión más ganancia e impuestos, pueden ser también explicados como una u otra forma de mano de obra; la materia prima se subdivide en una serie de valores hasta llegar a aquella materia prima que es resultado de una actividad extractiva de recursos naturales, por lo que, en última instancia, el valor de todo bien o servicio en una economía es resultado de la suma de los costos por concepto de mano de obra pagados para llegar, finalmente, a producir dicho bien o servicio.

¿Qué pasa entonces con la materia prima, llamada aquí materia prima final, que es resultado de una actividad extractiva? Pues que para extraer tal insumo el proveedor de la materia prima requiere de mano de obra, inversión (bajo la forma de renta sobre la inversión, denominada ganancia e inversión) y un pago, típicamente al gobierno (por lo que lo último se puede considerar un impuesto más), para tener el «derecho» de extraer recursos naturales. La inversión para la actividad extractiva de la materia prima, que típicamente se traduce en maquinaria, no es más que el resultado de comprar otros bienes y servicios que, según postula esta teoría, es resultado de pagar mano de obra, sea ésta de un tipo u otro. Se hace la aclaración de que tal inversión se refiere a maquinaria típica, no a sistemas completos o parciales de producción basados en Inteligencia Artificial (IA), lo cual cambia por completo el argumento y pone al sistema de producción en crisis, por razones que se dilucidarán en secciones subsecuentes.

El caso de la inversión más ganancia puede considerarse como una forma de salario, por muy alto que sea, que cobra el empresario por su talento, actividad económica y riesgo al invertir en la producción de ese bien o servicio además de la inversión realizada. El hecho de que la inversión en sí misma pueda estar constituida por sistemas completos o parciales de IA es justo la problemática que esta teoría pretende resolver, pues los sistemas de IA no cobran un salario ni gastan el dinero en la economía y eso es, precisamente, lo que está poniendo en problemas, cada vez más agudos, a los sistemas productivos del mundo y el capitalismo. La brecha que existe entre la mano de obra pagada al trabajador promedio, al personal tecnológico altamente especializado y al emprendedor es tema de una sección posterior.

El caso de los impuestos es un poco complicado de explicar. Típicamente, el dinero que el gobierno obtiene por concepto de impuestos y otras tarifas van a parar al gasto gubernamental, que se traduce, en esencia, en comprar una serie de bienes y servicios, lo que entra de modo directo a la jerarquía de costos por concepto de mano de obra, de uno u otro tipo, aquí argumentado. Sin embargo, si el gobierno no gasta

la totalidad del valor de sus arcas y los «invierte» en uno u otro tipo de instrumento financiero, se entra a la cuestión del capitalismo especulativo.

La brecha en los ingresos

El hecho de que hoy día exista una brecha tan grande en los ingresos, ¿debería preocuparnos? Según Friedman,² el argumento de que distintas personas ganan diferentes cantidades de dinero es consecuencia de sus méritos. El que haya personas más talentosas y hábiles para moverse (¿y manipular?) es un de las causas que explica la diferencia tan abismal que existe en los ingresos de los individuos.

De acuerdo con Stiglitz³ tal brecha no se debe a la habilidad de unos respecto a otros, sino a que los poderosos acomodan las reglas del juego a su beneficio. Desde el punto de vista de esta teoría, no existe problema alguno en que haya brechas entre los ingresos de unos y otros, excepto por una pequeña cuestión: ¿qué hacen esas personas con ese dinero?

Si la respuesta es gastarlo en su totalidad, como es el caso de aquellos que ganan menos, puesto que no tienen posibilidad de hacer otra cosa con el dinero más que, con suerte, apenas alcanzarles para su gasto del día a día, no hay problema, puesto que el dinero vuelve a la economía, destinándose a la compra de bienes y servicios, lo que entra directamente en la cadena de valor de la economía.

Si la respuesta es, por el contrario, ahorrarlo, la pregunta se convierte en: ¿qué hacen esas personas con el dinero ahorrado? Si la respuesta es reinvertirlo en su totalidad, no hay tampoco ningún problema, el dinero vuelve a ingresar en la economía productiva. Empero, si la respuesta es ponerlo en la pila de capital especulativo que nunca se invierte y pasa de un lado a otro en un frenético (y finalmente infructuoso) afán de lograr rentas especulativas, sí hay problema.

² Milton Friedman, *Capitalism and freedom*, Chicago, The University of Chicago Press, 2002.

³ Joseph E. Stiglitz, *The price of inequality: how today's divided society endangers our future*, Estados Unidos, W.W. Norton & Company, 2013.

El capitalismo especulativo

El problema del capitalismo especulativo es que la suposición básica que se hace es que dicho capital se invertirá, tarde o temprano, en la economía productiva. Aún más grave, es el hecho de que asume implícitamente que el capital genera retornos sobre la inversión de manera exponencial, es decir, se obtienen intereses sobre el capital y todos los intereses previos en cada periodo. A partir de un experimento matemático y algorítmico que realicé,⁴ demostré que tal suposición no es correcta, ni siquiera con un cambio de paradigma, como supone Kurzweil.⁵

Varoufakis⁶ resalta el hecho de que el capitalismo no es sinónimo de democracia. Los chinos lo han demostrado ampliamente. Alude a la paradoja de los grandes montículos gemelos: la gran montaña de deudas y su gemelo, una montaña de efectivo ocioso que no se invierte porque los inversionistas no pueden invertirlo en la economía productiva. Las economías combinadas de los Estados Unidos, Inglaterra y la Eurozona han invertido 3.4 trillones de dólares en los primeros tres meses de 2015. Asimismo, esta cifra palidece con la de la deuda generada por los gobiernos de dichas naciones: 5.1 trillones de dólares en el mismo periodo. El problema es que el dinero especulativo no se invierte a fin de pagar la deuda acumulada, ello debido a que los inversionistas están muy temerosos de invertirlo. En lugar de esto se mantiene en el sistema financiero haciendo absolutamente nada más que inflar precios de las acciones aumentando los precios de los bienes raíces.

Estos son los grandes problemas de la economía especulativa: esperar retornos exponenciales sobre una inversión que está en efectivo y que nunca se invierte realmente en la economía productiva. Como no se invierte en la economía productiva, nunca llega a formar parte del sistema económico y, en consecuencia, no tiene ningún efecto real en la riqueza de las naciones.

⁴ Luis F. Copertari, *Cuando la tecnología nos alcance inevitablemente la Inteligencia Artificial superhumana llegará. La pregunta es: ¿estaremos preparados?*, Madrid, Editorial Académica Española, 2017.

⁵ Raymond Kurzweil, *The singularity is near: when humans transcend biology*, Reino Unido, Penguin Books, 2005.

⁶ Yanis Varoufakis, «Capitalism will eat democracy, unless we speak off», *TED*, 2015, en <http://www.ted.com>

La concentración de la riqueza y la tecnología

Uno de los argumentos derivados del análisis del trabajo de Marx⁷ es el de la aceleración paulatina de los procesos de generación de nuevos productos y servicios. A medida que la tecnología avanza, es posible innovar cada vez más rápido en la creación de productos y servicios. Lo anterior propicia que las compañías no alcancen a recuperar su inversión en el lanzamiento de un producto si los competidores ya están lanzando nuevos productos y servicios que hace que los productos de la competencia se vuelvan obsoletos antes de haber tenido suficiente tiempo de recuperar la inversión.

El capitalismo ha respondido, de manera muy efectiva, a esta problemática mediante un gran nivel de concentración de la riqueza y de la tecnología (que es conocimiento aplicado, típicamente manifestado en la obtención de patentes), de forma que solamente hay un jugador o a lo mucho unas cuantas grandes transnacionales que se ocupan de la producción (o al menos del control de dicha producción) de un bien o servicio específico. De esa forma, a pesar de que, al momento de lanzar un nuevo producto o servicio, la compañía ya tiene a su reemplazo, demoran su lanzamiento hasta haber recuperado, con creces, la inversión realizada en el producto o servicio original.

Esto se aprecia claramente en el caso de la industria electrónica con lo que pasa con el almacenamiento de información. En un inicio, y por un largo periodo, se utilizaron videocasetes tipo VCR (que muy pronto reemplazaron al formato Beta) y *floppies* (primero de 5¼ pulgadas y luego de 3½ pulgadas). Luego se utilizaron los CD-ROM, que al cabo de los años fueron reemplazados por DVD-ROM y, finalmente, discos BluRay. En ese sentido, las computadoras todavía no leen discos BluRay, sino que siguen trabajando con la tecnología de los CD-ROM y DVD-ROM, a pesar de que aparecieron (sin comercializarse) versiones de discos compactos de alta capacidad que tenían un tamaño mucho menor. La salida de los discos BluRay, cuando ya se habían estado comercializando los CD-ROM y los DVD-ROM durante mucho tiempo, se encargó de cohesionar los desarrollos de discos compactos de alta capacidad y reducido tamaño. Por el lado de la tecnología informática, aparecieron los almacenamientos tipo USB (1.0, 2.0 y finalmente 3.0) que mantienen compatibilidad con versiones anteriores. Por último, en la actualidad, se hace cada vez más generalizado el almacenamiento de información en la «nube». No obstante, las grandes multinacionales de la tecnología del entretenimiento y la información no pusieron a competir estas tecnologías, sino que, en la medida de lo posible, las hicieron complementarias. Recuérdese que el DVD-ROM se comercializó durante un periodo prolongado antes de que aparecieran los BluRay discs y todavía en el

⁷ Karl Marx, *El capital: crítica de la economía política* (tomos I, II y III), México, Fondo de Cultura Económica, 1946.

presente no se producen computadoras que lean CD-ROM, DVD-ROM y discos BluRay (aunque sí los dos primeros juntos). Entonces, la concentración de la riqueza y la tecnología en unas pocas manos no debe de extrañarnos, pues es una respuesta del capitalismo a la aceleración tecnológica.

La disrupción provocada por la IA

Marx estaba en lo correcto: la lucha inevitable entre capital (cuyos intereses son promovidos por la administración) y la fuerza de trabajo es una proposición perdedora para los trabajadores. Lo que él no apreció por completo es que todos somos trabajadores, incluyendo los administradores, los doctores y los profesores colegas.⁸

La IA se puede clasificar esencialmente en dos tipos: intelectos sintéticos y trabajadores forjados.⁹

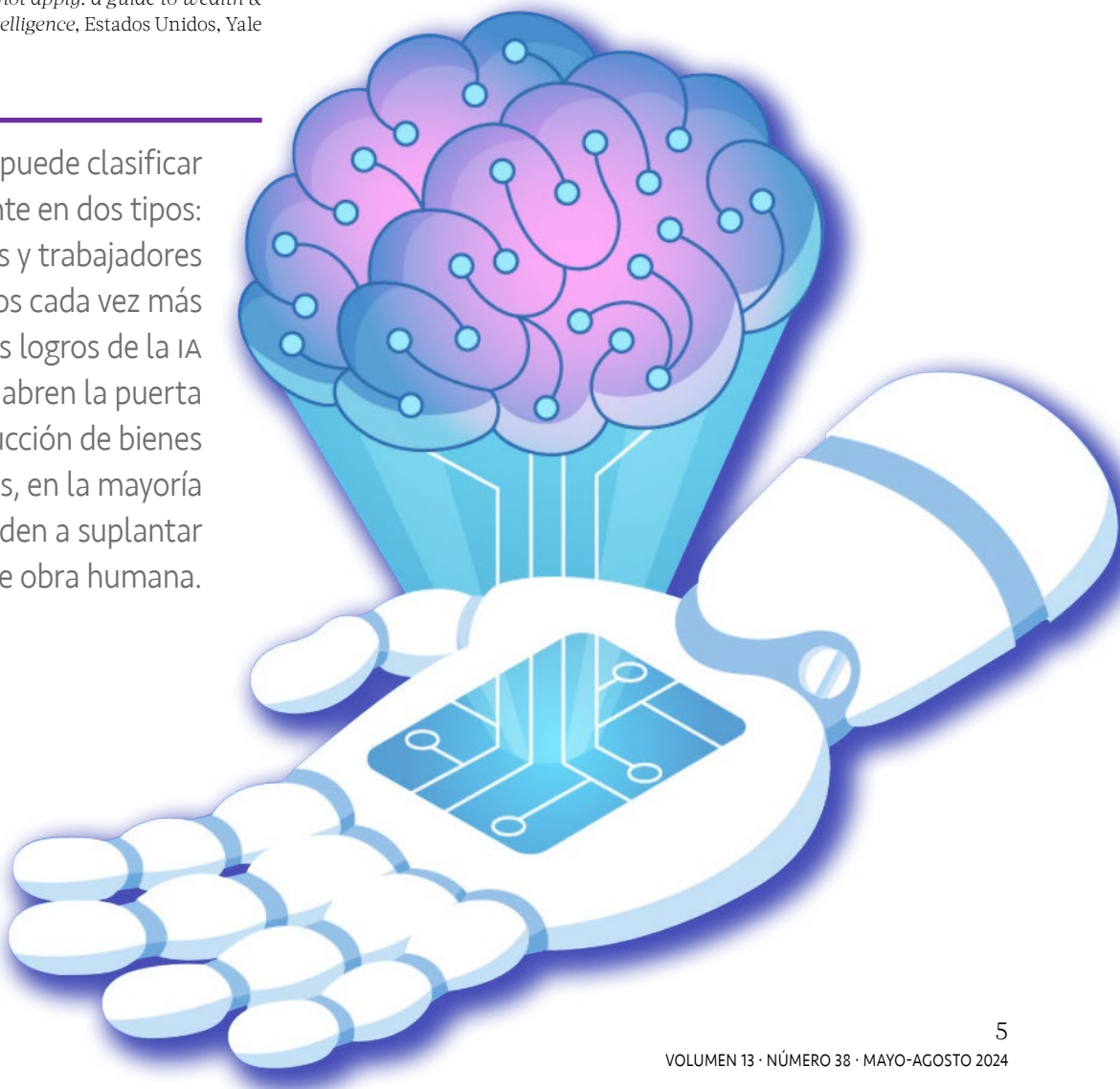
⁸ Jerry Kaplan, *Humans need not apply: a guide to wealth & work in the age of Artificial Intelligence*, Estados Unidos, Yale University Press, 2015, pp. 10-11.

⁹ *Idem*.

Aunque los cada vez más espectaculares logros de la IA en ocasiones abren la puerta a la producción de bienes y servicios nuevos, en la mayoría de los casos tienden a suplantar la mano de obra humana.

La economía es como una tijera que necesita dos filos para funcionar: el lado de la oferta y el lado de la demanda. Es evidente que la incorporación paulatina pero inevitable de la IA al sistema económico aumenta por mucho la capacidad del capital de producir bienes y servicios, aunque deja de lado a la mano de obra, cuyos ingresos son responsables del lado de la demanda y permiten que el sistema viva. Si la IA produce todos o casi todos los bienes y servicios, pero no hay nadie que tenga trabajo como para ganar dinero, ¿quién va a comprar esos bienes y servicios? Esta es la nueva problemática a la que se enfrenta el capitalismo y es crucial. La falta de empleo (o empleos de mala calidad) y

La IA se puede clasificar esencialmente en dos tipos: intelectos sintéticos y trabajadores forjados. Aunque los cada vez más espectaculares logros de la IA en ocasiones abren la puerta a la producción de bienes y servicios nuevos, en la mayoría de los casos tienden a suplantar la mano de obra humana.



bajo crecimiento en las economías endémica de estos tiempos son testigos de que la problemática es cada vez más acuciante.

¿Cómo solucionar la problemática?

Esta teoría sostiene que el valor de la mano de obra pagada constituye, en realidad, el verdadero valor de los sistemas económicos. De modo que, si se desea hacer crecer la economía, se deben hacer crecer los pagos por concepto de mano de obra. Si sólo se aumenta el salario mínimo no funciona, porque, tarde que temprano, la inflación se come lo ganado. Además, dicho incremento salarial no está justificado por un aumento equivalente en la producción de bienes y servicios, por lo que el resultado es, precisamente, la inflación.

En consecuencia, se debe considerar a la IA como una herramienta que mejora la productividad de la mano de obra (de cualquier tipo, manual e intelectual), pues es necesario darle a la fuerza laboral la oportunidad de seguir ganando la misma cantidad de dinero trabajando menos tiempo, puesto que con un trabajo de menor tiempo y el auxilio de la aplicación exitosa de la IA a los ambientes laborales es posible mantener e incluso incrementar la producción de bienes y servicios. Así, se logran dos objetivos: el primero y más inmediato es evitar cortar el valor de la mano de obra que, conforme a la teoría aquí expuesta, es la verdadera medida del valor de la economía. El segundo es darle a los trabajadores tiempo de holgura para que lo dediquen a lo que les parezca más apetecible. Algunas familias, o algunos de sus integrantes, optarán por interactuar más entre ellos. Otros pueden aprovechar el tiempo de ocio adicional en capacitarse en aquellas habilidades cambiantes que los nuevos entornos de trabajo demandan, pudiendo no sólo ser más productivos en su trabajo, sino incluso consiguiendo otros trabajos. Si se reduce la jornada laboral desde ocho horas hasta cuatro horas manteniendo e incluso incrementando la productividad laboral, se tiende a duplicar el valor de la economía. Combinado, en algunos casos, con formas de posesión de las acciones de las corporaciones para las que la gente trabaja, considero que esta es la solución a la pro-

blemática sistémica y catastrófica que impone la implementación de la IA en la economía.

Existe otra alternativa, aunque a mi juicio no tan adecuada. Es posible establecer un sistema de aseguramiento de la mano de obra, de forma tal que, cuando una persona trabajando en la economía formal se queda sin empleo, el seguro (o quizá hipoteca laboral) le paga su salario base en compensación por el salario que ganará en un futuro, una vez que logre posicionarse de nuevo en el mercado laboral. Tal vez el trabajador requiera adquirir nuevas habilidades en el caso de la mano de obra tradicional o el emprendedor necesite reunir fuerzas para lanzar al mercado un nuevo bien o servicio. El problema de este tipo de medidas es que, o bien dependen de compañías aseguradoras, las cuales claramente son un negocio, por lo que deben siempre ganar más dinero de lo que gastan, o se tendría al gobierno haciéndose cargo del costo (como es el caso de un pago mensual asegurado a todos los habitantes de un área económica específica), lo que también es problemático en una era en la que los gobiernos del mundo están viendo sus fuerzas y capacidades mermar.

Por otro lado, a efectos de que las ideas de Kaplan,¹⁰ en cuanto a organizaciones (sean estas físicas, incorpóreas tales como páginas web o una combinación de ambas), promuevan la educación de los jóvenes de acuerdo con las habilidades demandadas por las empresas, es cuestión de dejar la iniciativa a compañías privadas, tales como www.udacity.com

Discusión y conclusiones

Se vislumbra para el futuro cercano, debido a la cada vez mayor competencia y complejidad de los intelectos sintéticos y los trabajadores forjados, la posibilidad de sustituir trabajo, tradicionalmente hecho por personas, a trabajo hecho por IA. En los extremos de las habilidades requeridas para diferentes tipos de trabajo en el mercado laboral no se vislumbran problemas inmediatos. Por ejemplo, por un lado, están los artesanos que hacen obras artísticas con alto grado de detalle y creatividad solamente alcanzables, por el momento, por mentes trabajando al unísono de manos humanas. Por el otro lado, están las labores intelectuales que requieren de un alto grado de creatividad que no puede ser sistematizada, así como de innovación en las formas de vislumbrar las cosas, tal como es el caso de la planeación del futuro de organizaciones y sociedad e incluso me atrevería a incluir la enseñanza basada en la creatividad del profesor. En medio de ese espectro de habilidades laborales existe un sinnúmero de trabajos que son susceptibles de sistematización y automatización por parte de IA con nuevas y cada vez más impresionantes habilidades. Es decir, se pensaría que el trabajo de

¹⁰ *Idem.*

un abogado es inmune a la automatización mediante IA, pero no es así. Con la tecnología actual, aplicando el equivalente legal a un sistema Watson de IBM,¹¹ es posible montar una página web que interactivamente recabe las necesidades legales y datos específicos al caso requeridos para la elaboración de un contrato o licencia legal y dejar que un intelecto sintético lo suficientemente complejo formule el contrato o licencia en cuestión requerido por el cliente.

A efectos de asegurar la calidad del trabajo, un abogado humano revisaría el contrato o licencia resultante, pero se lograría hacer la labor del abogado mucho más productiva. Así, supóngase que un abogado humano profesional trabajando ocho horas diarias sea capaz de redactar cuatro contratos o licencias diarios. En cambio, un intelecto sintético armado de la mejor tecnología de aprendizaje de máquina podría redactar ocho contratos o licencias. En este caso, el abogado quedaría relegado a la labor de revisar el contrato redactado por el intelecto sintético, lo que requiere de mucho menor tiempo y una valoración de su trabajo aparentemente menor. Sin embargo, la respuesta a la problemática no es recortar la jornada laboral del abogado a cuatro horas y su salario a la mitad, sino al contrario, mantener la misma paga por una jornada laboral de cuatro horas. De este modo, se duplica la productividad del sistema sin afectar el salario del abogado y al mismo tiempo se reduce su jornada laboral a la mitad, sin afectar la productividad del sistema económico, sino incluso aumentándola. Si se contrata otro abogado para trabajar cuatro horas adicionales con el mismo intelecto sintético (o se duplicara el salario del mismo abogado para trabajar dos turnos de cuatro horas cada uno) se producirían 16 contratos en 8 horas. Nótese que pedir la elaboración de 16 contratos en 8 horas no sería problema para el intelecto sintético, pues la página web puede acomodar a más de un cliente a la vez y el trabajo de redacción para el intelecto sintético es rápido.

El cuello de botella está en el trabajador humano que tendría que revisar 16 contratos o licencias en 8 horas, lo cual podría ser demasiado. Incluso si en lugar de duplicar la productividad solamente se incrementara en 50% (es decir, 12 contratos o licencias en lugar de 16 en 8 horas), de cualquier manera, hay enormes incentivos para la modernización del ambiente de trabajo. Así, no se genera inflación, pues existe un incremento de la productividad y a la vez incrementa el poder de compra de la gente, lo que resultará, de forma ineludible, en duplicar el tamaño de la economía y mejorar sustancialmente el nivel de vida del abogado. Tal como se puede pensar en este ejemplo, existe una innumerable cantidad de otros a considerar.

En contraste con esta medida, un aumento del salario mínimo resulta ser contraproducente, ya que el empleador, al tener que pagar más por el mismo trabajo, sólo trasladará el costo adicional a través

de un aumento en el precio del bien o servicio en cuestión, lo que genera inflación en la economía, que termina por nulificar el aumento en el salario mínimo.

Aunque se espera que la propuesta aquí planteada resuelva las contradicciones más inmediatas del capital, no es una receta que funcionará por siempre. Recuerdese que la aplicación del Keynesianismo¹² después de la Segunda Guerra Mundial funcionó muy bien durante las décadas de 1950 y 1960, pero comenzó a mostrar su agotamiento en los 1970.¹³ Para los 1980 el neoliberalismo se había impuesto¹⁴ y ha seguido su curso hasta la fecha dirigiéndose a la catástrofe.

Pese a todo, seguramente existen límites a la aplicación de la receta de reducción de la jornada de trabajo para salvar al sistema. Tarde que temprano el modelo se agotará. Entonces será necesario otro enfoque. Desde un punto de vista filosófico la idea es ir fortaleciendo la oferta por un tiempo (neoliberalismo) y luego la demanda (estrategia aquí llamaba neolaborismo); y así repetir el ciclo una y otra vez, de forma tal que el doble filo de la tijera de la economía siga funcionando correctamente.

La diferencia esencial entre los ingresos derramados en la economía por concepto de mano de obra humana, a diferencia del trabajo hecho por máquinas, es que la mano de obra humana sigue generando derrama económica bajo la forma de salarios y ganancias, mientras que el trabajo producido por la IA sólo genera derrama económica al momento de adquirirla (y en todo caso de vez en cuando actualizarla o repararla) y no en todo momento.

La clave de este planteamiento es lograr incrementar el valor de los salarios pagados en una economía por concepto de mano de obra al mismo tiempo que se incrementa la productividad debida a la aplicación exitosa de la IA al menos en igual proporción. 

¹¹ Watson de IBM ganó el concurso de *Jeopardy* contra el campeón humano en un evento ampliamente difundido y televisado en 2011.

¹² John Maynard Keynes, *The general theory of employment, interest, and money*, Zurich, International Relations and Security Network, 1936, en https://www.files.ethz.ch/isn/125515/1366_keynestheoryofemployment.pdf

¹³ Karl Polanyi, *The great transformation: the political and economic origins of our time*, Boston, Beacon Press, 2001.

¹⁴ Milton Friedman, *op. cit.*